



Planificar para el éxito en los negocios



Hacer un plan de trabajo ayuda a consolidar las metas del negocio, y también establecer medidas para evaluar el éxito. © iStockphoto/Thinkstock

Ya sea que recién comience su empresa o esté listo para expandirla, la esencia del éxito consiste en tener un plan de negocios. Con una proyección de tres a cinco años, el plan de negocios expresa sus metas empresariales y esclarece su camino para lograrlas.

A business plan is essential to attracting investment for startups. It is also an important tool for managing and expanding an established business.

Because each business is different, each business plan is different. But every business plan should contain the following elements:

Resumen ejecutivo

Esta sección ofrece un panorama de su plan de negocios. Abarca la misión, historial, organización y estructura de su negocio. El resumen ejecutivo debe ofrecer una breve visión de sus productos o servicios, su estrategia para el

mercadeo de sus productos o servicios, y un resumen de la proyección de ventas, ganancias y flujo de caja.

Si va a emplear su plan de negocios para atraer inversiones, el resumen ejecutivo también debe indicar cuánto capital necesita y cómo pretende utilizarlo.

Puesto que el resumen ejecutivo sintetiza todo el plan de negocios, debe ser la última sección a redactar y la primera sección que se presente en su plan de negocios.

Descripción del negocio

Esta sección explica de qué se trata su negocio. Incluye su historial, misión, estructura organizativa de la empresa y estrategia de mercado. También debe incluir aspectos administrativos como la ubicación del negocio, estructura legal y de personal, así como explicar la gestión de los asuntos de contabilidad, seguros, legales y de seguridad.

Análisis de mercado

Esta sección describe su industria, el mercado para sus productos o servicios y la competencia que su negocio enfrenta. Ya sea contratando una empresa de investigación de mercado o utilizando Internet, su análisis de mercado debe estar basado en datos reales y demostrar cómo su negocio tendrá éxito. Su análisis de mercado describe el tamaño actual de su industria así como su crecimiento histórico y tendencias; determina el mercado que tiene como objetivo, sus características y necesidades distintivas; e identifica quien es su competencia, así como sus fortalezas y debilidades.

Organización y administración

Esta sección incluye la estructura organizativa de su empresa y los antecedentes de sus integrantes más relevantes. Indica las divisiones de su negocio, sus respectivas

responsabilidades y cómo actúan entre ellos. Esta información puede transmitirse visualmente por medio de organigramas. También debe incluir la experiencia y responsabilidades de sus ejecutivos de su negocio. Demuestre cómo cada uno contribuirá a que la empresa logre sus metas.

Producto o servicio

En esta sección debe destacar el(los) producto(s) o servicio(s) que ofrece su empresa y qué es lo que le hace superior a la competencia. Demuestre cómo su producto o servicio satisfará una necesidad del mercado que es su objetivo y ayudará a su negocio a mantener una ventaja competitiva. También debe incluir el programa, costos y personal necesarios para entregar su producto o servicio, así como los posibles riesgos y cómo los mitigará.

Mercadotecnia y estrategia de venta

Esta sección detalla cómo dará a conocer su producto o servicio en el mercado y lo venderá. La estrategia de mercadotecnia incluye la manera en que identificará y atraerá a sus clientes; cómo hará crecer su negocio; cómo distribuirá su producto o servicio; y cómo se comunicará con su mercado. La estrategia de ventas resume cómo pretende vender su producto.

Para ver ejemplos de planes de negocios (en inglés), visite <http://business.usa.gov/>



Solicitud de financiamiento (optativo)

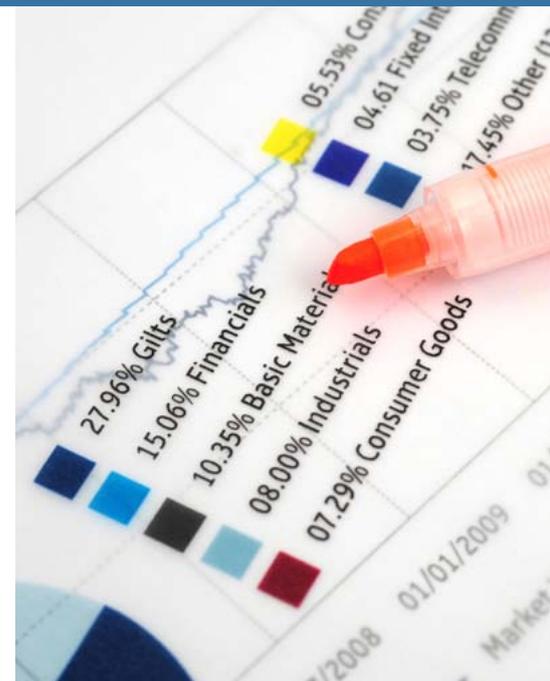
Si utiliza su plan de negocios para atraer inversores, esta sección debe indicar el capital que requiere su negocio y cómo utilizará su empresa ese capital.

Proyecciones de financiamiento

Esta sección predice la futura salud financiera de su negocio. Debe incluir tres documentos: Una cuenta de resultados que proyecte lo que ganará o perderá su compañía; un estado de flujo de caja que ilustre cuánto efectivo necesitará su empresa y de dónde provenirá este; y un balance general que refleje cuánto el contraste entre los activos de la empresa y sus deudas. Un buen plan de negocios ofrece proyecciones mensuales para el primer año, proyecciones trimestrales para el segundo año y proyecciones anuales para el resto de años que cubra el plan. Para asegurar la paridad debe completar esta sección luego de las secciones de organización y mercadeo. Los negocios establecidos también deben ofrecer datos financieros históricos. Será suficiente presentar los estados de ganancias y pérdidas, estados de flujos de caja y balances generales de los cinco años anteriores.

Anexos

Esta sección incluye material complementario como hojas de vida de los líderes de su compañía, diseños de producto, análisis completos de mercado, documentos legales y cartas de referencia. Los anexos deben incluirse según sea necesario, especialmente si contienen información confidencial.



Incluir gráficos y planos para ilustrar visualmente el contenido del plan de negocios. © iStockphoto/Thinkstock

Actualización

Una vez que complete su plan de negocios, revíselo con regularidad para controlar el progreso de su empresa y realizar los ajustes necesarios.

Guarde una copia de cada plan de negocios que distribuya. Esto le permitirá actualizar todas las copias de su plan de negocios y asegurarse de que la información esté en buenas manos. Si planea entregar su plan de negocios a inversionistas privados, incluya un formulario de distribución privada. Esta provisión prohíbe que el inversor distribuya su información y debe ubicarse al inicio de su plan de negocios.

